



NMi Certin B.V. is de onafhankelijke specialist voor het testen, certificeren en trainen in de markten van metrologie. Fabrikanten en eindgebruikers kunnen rekenen op wereldwijde acceptatie van NMi test rapporten en certificaten. NMi denkt mee en ontzorgt de klant. Door innovatie gaan wij mee in de marktverwachtingen en ontwikkelingen.

In de markt van Mobiliteit is NMi wereldwijd toonaangevend waar het gaat om meetmiddelen voor APK autokeuringen en Politie, zoals snelheidscamera's, trajectcontrolesystemen en ademanalyse instrumenten. Deze markt biedt verdere internationale groei en mogelijke uitbreidingen in het dienstenpakket.

Voor de afdeling Sales & Business Development zijn we op zoek naar een

Accountmanager Mobility

Onze nieuwe collega voelt zich thuis in een kleine, groeiende organisatie, houdt van aanpakken, kan zelfstandig werken en communiceert makkelijk in het Nederlands en Engels. In verband met het vele reizen is het niet van belang dat je woonachtig bent in de omgeving van Delft.

Wat ga je doen als Accountmanager Mobility?

Als ervaren Accountmanager met affiniteit binnen de techniek ben je een professionele gesprekspartner voor onze bestaande en nieuwe klanten. Je maakt de vertaling vanuit de klantbehoefte naar offertes en projecten. Je komt te werken in een team van Accountmanagers en Business Developers met wie je in een open cultuur nauw samenwerkt. Je ziet en creëert kansen in de markt om resultaat te boeken, met behulp van de expertise van het Operations team. Naast het creëren van kansen in de markt, ben je ook instaat om nieuwe markten te ontdekken.

Wat wordt jou geboden?

- Marktconform salarisinschaling op basis van kennis en ervaring;
- Uitstekende secundaire arbeidsvoorwaarden, waaronder pensioenregeling en a la carte regeling;
- Deel uitmaken van een **kleine, internationaal zeer succesvolle organisatie;**
- Je mag bijdragen aan lezingen, seminars en beurzen;
- Ondersteuning door internationaal erkende NMi experts op vakinhoudelijk gebied.

Wat wordt er van jou verwacht als Accountmanager?

- Minimaal HBO werk- en denkniveau in technische richting (bij voorkeur Technische bedrijfskunde, Commerciële Economie of vergelijkbare richtingen)
- Ruime ervaring binnen je vakgebied, bij voorkeur heb je een netwerk binnen de Mobility branche. ;
- **Hunter pur sang, met omzet groei verantwoordelijkheid;**
- Ondernemerschap: Doortastendheid, initiatief, lef, volharding en creativiteit;

- Organisator met voldoende flexibiliteit;
- Key account beheer;
- Je zal circa 25% van je tijd (inter)nationaal reizen
- Goede mondelinge en schriftelijke uitdrukkingsvaardigheid in minimaal het Nederlands en Engels en bij voorkeur een derde taal (Frans, Duits, Spaans).

Interesse?

Informatie over de functie kan worden ingewonnen bij Erik van de Graaf, Manager Sales & Business Development T:06-27020360.

Voor vragen over de procedure kan je bellen met Lianne Beijnsens T: 06-13716933.

Je sollicitatie kan je sturen naar sollicitaties@nmi.nl. We verwachten naast je cv ook een motivatie te ontvangen. Een assessment kan deel uit maken van de procedure.

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.